

RFX im Einkauf: Von der Anfrage bis zum wettbewerbsorientierten Abschluss

RFX ist ein Sammelbegriff für strukturierte Anfrageverfahren im Beschaffungsprozess, etwa Request for Information (RFI), Request for Quotation (RFQ) und Request for Proposal (RFP). Mit RFX-Dokumenten fordern Einkäufer systematisch Angebote, Informationen oder Lösungskonzepte von Lieferanten an und schaffen damit eine vergleichbare, nachvollziehbare Entscheidungsgrundlage. RFX ist damit ein zentrales Instrument des Verhandlungsmanagements und der Lieferantenauswahl in der DACH-Industrie.

Stand Oktober 2026 · amplifa-marketplace.ai/lexikon/rfx-im-einkauf

Das Wichtigste in Kürze

- 01 RFX umfasst typischerweise RFI, RFQ und RFP als standardisierte Anfrageverfahren mit jeweils unterschiedlicher Tiefe.
- 02 RFQ eignet sich für vergleichbare Produkte und Leistungen, RFP für komplexe Lösungen, RFI für den Marktüberblick.
- 03 Eine klare Spezifikation und einheitliche Abnahmekriterien sind Voraussetzung für vergleichbare Angebote.
- 04 RFX-Prozesse erhöhen Transparenz, Nachvollziehbarkeit und rechtliche Absicherung bei der Lieferantenauswahl.
- 05 In der Praxis laufen moderne RFX-Verfahren häufig digital ab, integriert in ERP- oder eSourcing-Systeme.
- 06 Die Nachbereitung mit Lessons Learned und Supplier Rating sichert die Qualität künftiger Verfahren.

Definition: RFX im Einkauf

RFX steht als Oberbegriff für verschiedene Arten von Anfragen an den Lieferantenmarkt, wobei das X als Platzhalter für die jeweilige Art der Aufforderung dient. Ziel ist es, Angebote unter gleichen

Bedingungen einzuholen und objektiv bewerten zu können.

RFI, RFQ und RFP im Überblick

Die Request for Information (RFI) dient der Marktsondierung: Lieferanten liefern Informationen zu Fähigkeiten, Technologien oder Preisklassen, ohne dass ein konkreter Auftrag bevorsteht. Die Request for Quotation (RFQ) ist die klassische Angebotsanfrage für klar spezifizierte Produkte oder Leistungen mit Fokus auf Preis, Liefertermin und Konditionen. Die Request for Proposal (RFP) fordert Lösungsvorschläge an, wenn die Spezifikation noch offen ist und der Anbieter sein Fachwissen einbringen soll – typisch für Engineering-Leistungen, Systemlieferungen oder Anlagen-/Dienstleistungsbestellungen.

Weitere RFX-Varianten

Je nach Anwendungsfall ergänzen weitere Formen das Spektrum: Die Request for Tender (RFT) entspricht der formellen Ausschreibung, etwa bei öffentlichen Vergaben nach Vergaberichtlinien. Die Request for Concept (RFC) oder Request for Cost/Estimate (RFE) kommen in frühen Projektphasen zum Einsatz. In der Praxis orientieren sich Unternehmen häufig an einem internen Regelwerk, das festlegt, ab welchem Beschaffungsvolumen welches Verfahren anzuwenden ist.

Methoden und Vorgehen eines RFX-Prozesses

Ein wirksamer RFX-Prozess folgt einer definierten Reihenfolge von der Bedarfsklärung bis zur Auftragsvergabe. Struktur und Dokumentation sind dabei ebenso wichtig wie der inhaltliche Gehalt der Anfrage.

Vorbereitung und Spezifikation

Am Beginn steht die präzise Definition des Bedarfs: technische Spezifikation, Zeichnungen, Stücklisten, Mengengerüst, gewünschte Lieferkonditionen (etwa EXW oder andere Incoterms) sowie rechtliche Rahmenbedingungen. Für Kategorien wie Werkzeugbeschaffungen sind auch Regelungen zur Werkzeugkaution oder zum Werkzeugeigentum frühzeitig zu klären. Genauso wichtig sind einheitliche Abnahmekriterien, damit alle Bieter nach dem gleichen Maßstab bewertet werden.

Lieferantenidentifikation und Anfrageversand

Auf Basis von Lieferantenstammdaten, beim wörtlich: Lieferantenfreigabe-Prozessen und dem Supplier Rating vergangener Lieferungen – etwa zur Anlieferqualität – wird der Bieterkreis festgelegt. Typischerweise laden Unternehmen drei bis fünf qualifizierte Anbieter ein, um echte Vergleichbarkeit und Wettbewerb herzustellen. Die Anfrage enthält strukturierte Antwortformulare, damit die Rückmeldungen maschinell oder tabellarisch vergleichbar sind.

Bewertung, Vergabe und Nachbereitung

Angebote werden nach vorab definierten Kriterien bewertet, häufig mit einem gewichteten Punkteschema aus Preis, Qualität, Lieferleistung und Service. Nach der Vergabe gehören

Dokumentation, Vertragsabschluss – bei Dienstleistungen oft in Form eines Dienstvertrags – sowie die Auswertung mit Lessons Learned zum sauberen Abschluss. Die Erkenntnisse fließen in künftige Anfragen und in die weiterentwickelten Vergaberichtlinien ein.

Wichtige KPIs zur Steuerung von RFX-Verfahren

RFX-Verfahren lassen sich über messbare Kennzahlen steuern und kontinuierlich verbessern. Ziel ist eine hohe Verfahrenseffizienz bei gleichzeitig ertragreicher Beschaffung.

Effizienz- und Prozesskennzahlen

Typische Kennzahlen sind die Bearbeitungsdauer von der Anfrage bis zum Abschluss, die Angebotsquote (Anteil der Bieter, die fristgerecht antworten) und der Anteil vollständig digital abgewickelter Verfahren. In der Praxis liegen gut organisierte RFQ-Zyklen häufig zwischen wenigen Tagen bei Standardteilen und mehreren Wochen bei komplexen RFPs.

Ergebniskennzahlen

Auf Ergebnisseite zählen die eingesparten Kosten gegenüber Referenzpreisen oder Erstangeboten, die Anzahl qualifizierter Angebote pro Verfahren und die Treffsicherheit der Planung – etwa wie gut die angebotenen Lieferzeiten in das Supply Planning integriert werden konnten. Auch Lieferantenkennzahlen wie das Ergebnis im Supplier Rating der neuen Quelle geben Aufschluss über die Qualität der Auswahl.

Risiken und Kontrollen im RFX-Prozess

RFX-Verfahren sind nur so gut wie ihre Vorbereitung und ihre Kontrolle. Unklare Spezifikationen, mangelnde Dokumentation oder ein zu enger Bieterkreis führen häufig zu Verzögerungen und Nachverhandlungen.

Typische Risiken

Häufige Schwachpunkte sind unvollständige oder mehrdeutige Spezifikationen, die abweichende Angebote erzeugen, sowie fehlende Abnahmekriterien, die die Bewertung subjektiv machen. Bei Zahlungsdetails wie Anzahlung oder Abschlagszahlungen ist eine klare Regelung im Anfrage- und Vertragsunterlagen erforderlich. Auch unklare Kündigungsfristen bei Rahmenverträgen oder die fehlende Berücksichtigung von Belastungsanzeige-Prozessen im Mängelfall können später teuer werden.

Kontrollen und Compliance

Wirksame Kontrollen umfassen vier-Augen-Prinzipien bei Vergabeentscheidungen, dokumentierte Bewertungsmatrizen und die Einhaltung interner Vergaberichtlinien. Stammdaten müssen sauber gepflegt sein, angefangen bei der Kreditoren-Stammsatzanlage bis zur Freigabe neuer Lieferanten. Die anschließende Wareneingangsprüfung stellt sicher, dass die im RFX vereinbarten

Qualitätsanforderungen auch operativ geprüft werden.

Aktuelle Entwicklungen: Digitalisierung und Nachhaltigkeit im RFX

RFX-Verfahren wandeln sich durch Digitalisierung und gestiegene Nachhaltigkeitsanforderungen deutlich. Einkäufer nutzen datenbasierte Werkzeuge und erweitern die Bewertungskriterien über Preis und Lieferzeit hinaus.

Digitale Anfragen und Datenintegration

Moderne Einkaufsplattformen und KI-gestützte Tools unterstützen die Erstellung von Anfragen, die Lieferantensuche und den Angebotsvergleich. Für das Reporting fließen RFX-Daten über einen ETL-Prozess Einkauf in Analyseenvironments, wo sie mit Lagerkennzahlen wie dem Durchschnittlicher Lagerbestand verknüpft werden können. So wird die Anfrage von einem isolierten Vorgang zu einem datenbasierten Steuerungsinstrument.

Nachhaltigkeit als Bewertungskriterium

Immer mehr Unternehmen fragen im RFX die Dekarbonisierung Lieferkette und den Supply Chain Carbon Footprint (SCF) der Anbieter ab, etwa Emissionsdaten, Energiequellen oder Maßnahmen zur Verpackungsreduktion. Nachhaltigkeitsanforderungen werden dabei wie klassische Kriterien gewichtet und fließen in die Vergabeentscheidung ein. Auch Ansätze wie Design-to-Value werden in RFP-Verfahren genutzt, um gemeinsam mit Anbietern kosten- und ressourcenoptimierte Lösungen zu entwickeln.

Typische Kennzahlen

Kennzahl	Typischer Wert
Bearbeitungsdauer RFQ	5–15 Werktage <i>typischer Richtwert für Standardteile; komplexe RFPs dauern häufig mehrere Wochen</i>
Angebotsquote	typischerweise > 80 % <i>Anteil fristgerechter, vollständiger Antworten eines geladenen Bieterkreises</i>
Qualifizierte Angebote pro Verfahren	häufig 3–5 <i>sichert echte Vergleichbarkeit und Wettbewerb</i>
Kosteneinsparung gegenüber Referenz	in der Praxis oft 3–10 % <i>stark abhängig von Kategorie, Markt und Verfahrensqualität; als Richtwert einordnen</i>

Praxisbeispiel

Ein mittelständischer Maschinenbauer vergab bislang Einzelanfragen per E-Mail und verlor Zeit durch Rückfragen und nicht vergleichbare Angebote. Das Unternehmen führte ein standardisiertes RFQ-Template mit einheitlichen technischen Anlagen, definierten Abnahmekriterien und einem gewichteten Bewertungsschema ein. Für komplexe Fertigungsaufträge ergänzte es eine RFP-Stufe, in der Anbieter Fertigungskonzepte und Liefernachweise einreichen. Nach sechs Monaten hatte sich die Durchlaufzeit deutlich verkürzt, und die Vergleichbarkeit der Angebote verbesserte sich spürbar.

- Standardisiertes Anfrage-Template mit einheitlichen Spezifikationen und Antwortformularen
- Definierter Bieterkreis auf Basis von Lieferantenfreigabe und bisherigem Supplier Rating
- Gewichtetes Bewertungsschema aus Preis, Qualität, Lieferleistung und Nachhaltigkeit
- Rückmeldung an nicht berücksichtigte Bieter und Lessons- Learned-Runde je Verfahren

Fazit

RFX ist das Rückgrat einer strukturierten, wettbewerbsorientierten Beschaffung. Wer Anfragen standardisiert, Kriterien transparent definiert und Verfahren sauber dokumentiert, erzielt bessere Preise, geringere Risiken und schnellere Entscheidungen. Die Wahl des richtigen Verfahrens – RFI, RFQ oder RFP – richtet sich nach Komplexität und Spezifikationsreife des Bedarfs. Digitalisierung und Nachhaltigkeitskriterien erweitern den klassischen RFX-Prozess erheblich. Entscheidend ist am Ende die konsequente Nachbereitung, damit aus jedem Verfahren Verbesserungen für das nächste entstehen.

Häufige Fragen

? Was bedeutet RFX im Einkauf?

RFX ist ein Sammelbegriff für strukturierte Anfrageverfahren an Lieferanten. Dazu zählen die Request for Information (RFI), die Request for Quotation (RFQ) und die Request for Proposal (RFP). Das X steht dabei als Platzhalter für die jeweilige Art der Aufforderung.

? Was ist der Unterschied zwischen RFQ und RFP?

Eine RFQ fordert Angebote für klar spezifizierte Produkte oder Leistungen an, wobei Preis und Konditionen im Vordergrund stehen. Eine RFP fragt Lösungskonzepte an, wenn der Bedarf noch nicht vollständig spezifiziert ist und Anbieter Fachwissen einbringen sollen. In der Praxis beginnt komplexe Beschaffung häufig mit einer RFP und mündet in eine RFQ für die konkrete Vergabe.

? Wann sollte man eine RFI durchführen?

Eine RFI eignet sich in frühen Phasen, etwa bei neuen Beschaffungskategorien, neuen Technologien oder vor der Lieferantenauswahl. Sie liefert einen strukturierten Marktüberblick, ohne bereits verbindliche Angebote anzufordern. Die Ergebnisse fließen typischerweise in die nachfolgende RFQ oder RFP ein.

? Wie viele Lieferanten sollte man in eine Anfrage einbinden?

In der Praxis laden Unternehmen häufig drei bis fünf qualifizierte Anbieter ein. Zu wenige Bieter reduzieren den Wettbewerb, zu viele erschweren die Bewertung und senken die Antwortquote. Der Bieterkreis sollte auf Daten wie Lieferantenfreigabe, Anlieferqualität und dem bisherigen Supplier Rating basieren.

? Wie erstellt man eine professionelle RFQ?

Eine professionelle RFQ enthält eine präzise technische Spezifikation, Mengengerüst, Lieferkonditionen (z. B. EXW), Termine, rechtliche Rahmenbedingungen und einheitliche Antwortformulare. Wichtig sind definierte Abnahmekriterien und eine transparente Bewertungslogik. Standardisierte Templates reduzieren Rückfragen und machen Angebote vergleichbar.

? Welche Vorteile bietet ein strukturierter RFX-Prozess?

Ein strukturierter RFX-Prozess schafft Wettbewerb, verbessert die Vergleichbarkeit von Angeboten und erhöht die Nachvollziehbarkeit der Vergabeentscheidung. Er senkt das Risiko von Nachverhandlungen und Lieferproblemen, da Anforderungen frühzeitig klar geregelt sind. Zudem liefert er Daten für Kennzahlen und die kontinuierliche Verbesserung des Einkaufs.

Passende Anbieter auf Amplifa finden

Geprüfte Industrieanbieter aus der DACH-Region. Bedarf beschreiben und vergleichbare Angebote erhalten.

amplifa-marketplace.ai